

LUÍS CALIXTO · O NOVO IMOBILIÁRIO

N 27°05'52"
W 48°37'04"
LITORAL · SC · BR

EDIÇÃO 2026 · ENGINEERING SERIES

Guia do Investidor do Litoral de SC

Da planta ao patrimônio — o método de engenharia aplicado ao mercado imobiliário mais valorizado do Brasil.

POR

LUÍS CALIXTO

VOLUME 01

ITAPEMA · PORTO BELO · BOMBINHAS · BC



— QUEM ESCREVE

Da planta ao patrimônio.

Engenheiro civil de formação. Corretor por escolha. Trabalho com a mesma metodologia que aprendi nas obras: planejamento rigoroso, transparência absoluta e excelência em cada detalhe.

Sócio do O Novo Imobiliário (ONI). Especializado em investimentos no litoral norte de Santa Catarina — Itapema, Porto Belo, Bombinhas e Balneário Camboriú.

CRECI/SC
58.504

ATUAÇÃO
LITORAL
NORTE/SC

REDE
ONI · O
NOVO

— ÍNDICE EDITORIAL —

O que você vai **encontrar.**

01	Carta do Autor	PG 05
02	Por que Santa Catarina	PG 07
03	O Litoral Norte em Números	PG 10
04	Ciclo Urbano: como uma cidade valoriza	PG 13
05	Itapema · Porto Belo · Bombinhas · BC	PG 16
06	Checklist do Investidor	PG 24
07	Empreendimento em Destaque	PG 27

01

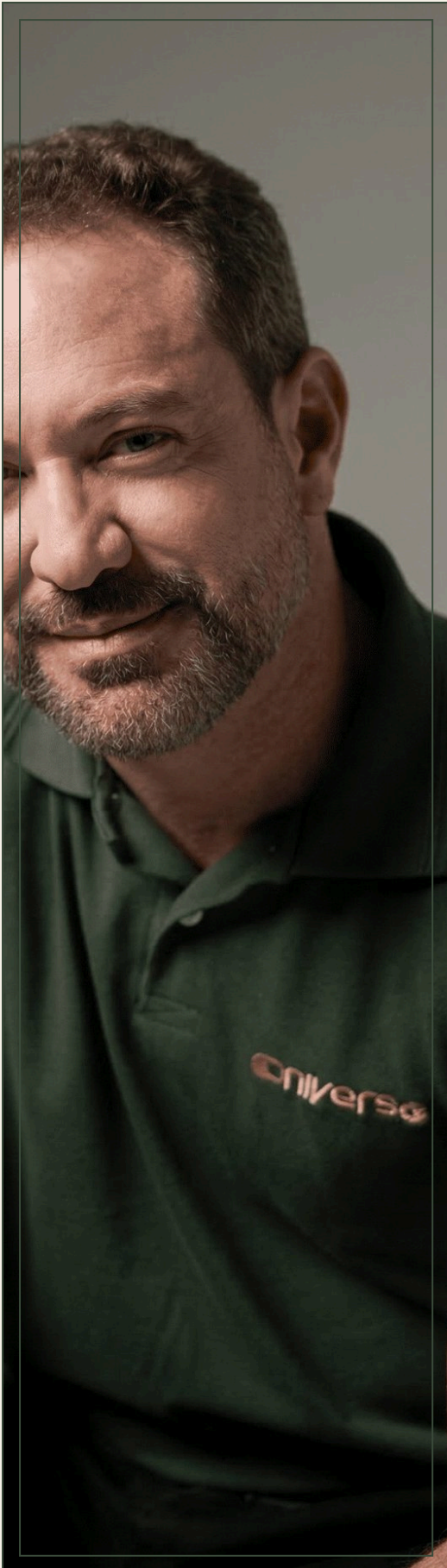
— CARTA DO AUTOR —

Engenharia aplicada ao investimento.

N 27°05'52"

W 48°37'04"

— PORTO BELO · SC —



— UMA PALAVRA INICIAL —

Comecei lendo **plantas.** Hoje leio **idades.**

Sou engenheiro civil. Passei anos diante de pranchas, cronogramas e canteiros de obra. Aprendi cedo que nada que dura é improvisado — toda estrutura sólida começa com um projeto bem feito.

Quando migrei para o mercado imobiliário, trouxe comigo a mesma disciplina. Hoje, ao analisar um empreendimento, eu vejo o que outros não veem: a fundação técnica, o método construtivo, o cronograma de entrega, o histórico da construtora. E vejo a cidade ao redor — a infraestrutura que se forma, os acessos que abrem, os serviços que chegam.

Porque investir em imóvel não é comprar metro quadrado. É comprar um *momento da cidade*. E o litoral norte de Santa Catarina está vivendo, agora, o momento mais raro do seu ciclo: a aceleração antes da consolidação.

Este guia é a síntese do que aprendi em obras, em escritórios e em centenas de conversas com investidores. Não é propaganda — é metodologia. Use com critério.

Com transparência e propósito,

LUÍS CALIXTO — CRECI/SC 58.504

02

— FUNDAMENTOS —

Por que **Santa Catarina.**

IDH · 0,792

PIB/CAPITA · R\$ 65.811

— TOP 3 NACIONAL —

— A BASE ECONÔMICA —

Um estado com **fundamentos sólidos.**

Antes de discutir bairros, condomínios ou tipologias, é preciso entender o terreno macroeconômico. Santa Catarina não é uma promessa — é uma realidade consolidada e em expansão. O estado combina o que poucos lugares no Brasil oferecem: indústria diversificada, agronegócio robusto, turismo internacional, serviços qualificados e tecnologia em crescimento acelerado.

O resultado disso é uma economia menos volátil e uma demanda imobiliária mais previsível. Veja os indicadores:

INDICADOR	SANTA CATARINA	POSIÇÃO BR
IDH	0,792	3º
PIB per capita	R\$ 65.811	4º
Taxa de desemprego	3,1%	menor do BR
Expectativa de vida	79,9 anos	2º
Saneamento básico	63%	acima da média
Crescimento populacional	+1,4% a.a.	3º

Você não compra um imóvel. Compra um momento da cidade — e do estado em que ela está inserida.

— MIGRAÇÃO QUALIFICADA —

O vetor humano que move o preço.

Imóvel valoriza por dois motivos: escassez e demanda. Em Santa Catarina, a demanda tem nome — migração qualificada. Famílias de São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro escolhem o litoral catarinense não por turismo, mas por residência, segurança e qualidade de vida.

CRESCIMENTO POPULACIONAL

+1,4%

ao ano — o triplo da média nacional

MIGRAÇÃO LÍQUIDA

+93k

novos catarinenses por ano

VALORIZAÇÃO MÉDIA

+18%

a.a. nos últimos 5 anos no litoral norte

M² CONSTRUÍDO**+27%**de novos lançamentos em 2025 vs
2024

— RECORTE ESTRATÉGICO —

Por que o litoral norte.

Santa Catarina é grande. Mas o litoral norte — entre Itapema, Porto Belo, Bombinhas e Balneário Camboriú — concentra hoje o vetor de valorização mais intenso do estado. É a faixa onde infraestrutura, turismo internacional, alto padrão e migração qualificada se cruzam.

Três motivos técnicos:

- **Geografia única.** Mar calmo, costões protegidos, montanha próxima. Topografia que limita expansão horizontal e gera escassez natural.
- **Eixo BR-101 + Aeroporto.** Conexão direta com Florianópolis, Joinville e Curitiba. Acesso rodoviário de primeira ordem.
- **Infraestrutura pronta.** Saneamento, energia, fibra óptica, comércio, gastronomia e saúde de padrão internacional já instalados.

Onde escassez encontra demanda qualificada, o preço só tem um caminho.

03

— O LITORAL NORTE EM NÚMEROS —

A geografia do capital.

EIXO · BR-101
ITAPEMA → PORTO BELO → BC
— 45 KM DE VALORIZAÇÃO —

— PANORAMA DE MERCADO —

O retrato **técnico** do litoral.

CIDADE	R\$/M ² (MÉDIO)	VALORIZAÇÃO 5A
Balneário Camboriú	R\$ 23.500	+62%
Itapema (Meia Praia)	R\$ 18.200	+78%
Porto Belo (Perequê)	R\$ 16.000	+91%
Bombinhas (Bombas/Quatro Ilhas)	R\$ 14.800	+84%

— EIXO DE LANÇAMENTOS —

Itapema: a **nova Balneário.**



Itapema é hoje o eixo mais ativo de lançamentos do litoral catarinense. Meia Praia já se consolidou como vitrine do alto padrão — torres acima de 40 pavimentos, marcas internacionais e renda por temporada entre as mais altas do Brasil.

O crescimento, porém, não para na faixa de areia. Bairros como Morretes, Casa Branca e Tabuleiro vivem o avanço da infraestrutura e mostram potencial real de valorização para os próximos ciclos.

04

— METODOLOGIA —

O **ciclo urbano** da valorização.

FASE · ACELERAÇÃO
— PORTO BELO 2026 —
ENGENHARIA DE CIDADES

— AS SEIS ETAPAS —

Como uma cidade **valoriza**.

Toda cidade que se valoriza segue um padrão de seis fases. Compreender em que fase o município está é a diferença entre comprar caro e comprar no momento certo.

- **01 · Infraestrutura.** Saneamento, energia, vias estruturais, fibra óptica. A base invisível que sustenta tudo.
- **02 · Acessibilidade.** Rodovias, aeroporto, integração regional. O município se conecta ao mundo.
- **03 · Fluxo.** Turismo, eventos, sazonalidade ativa. As pessoas começam a chegar.
- **04 · Serviços.** Hospitais, escolas, shoppings, gastronomia, marinas. A cidade ganha qualidade de vida.
- **05 · Renda.** Empresas se instalam, renda local cresce, demanda residencial sobe.
- **06 · Preço.** O m² sobe. Quem comprou na fase 02 ou 03 colhe valorização desproporcional.

Porto Belo está hoje entre as fases 03 e 04 — o ponto exato de aceleração.

— LEITURA DO CICLO —

Onde está cada **cidade**.

BALNEÁRIO CAMBORIÚ

06

Fase consolidada — preço em platô alto. Boa renda, valorização moderada.

ITAPEMA

05

Renda em alta, ainda com espaço de crescimento. Janela de entrada premium.

PORTO BELO

03 → 04

Aceleração — fluxo turístico e serviços chegando. Maior valorização projetada.

BOMBINHAS

04

Destino turístico maduro, renda por temporada elevada, oferta limitada.

05

— MAPA TÉCNICO —

Os **quatro** mercados.

ITAPEMA · PORTO BELO

BOMBINHAS · BC

— 45 KM · 4 CICLOS —

— PERFIL 01 —

Itapema: o padrão consolidado.



Perfil do investidor. Comprador que busca renda passiva por temporada com valorização sustentada. Meia Praia oferece os maiores aluguéis por diária do estado, com alta ocupação dezembro a março.

Bairros estratégicos. Meia Praia (alto padrão consolidado), Morretes (em ascensão), Tabuleiro (potencial residencial).

Tese central. Itapema é o ponto onde o investidor já encontra a infraestrutura pronta, mas o preço ainda não chegou ao platô de BC.

— PERFIL 02 —

Porto Belo: a **oportunidade** do ciclo.

Perfil do investidor. Visionário, com tolerância a prazo médio (3-5 anos) em troca de valorização desproporcional. Comprador que entende ciclo urbano e quer entrar antes da consolidação.

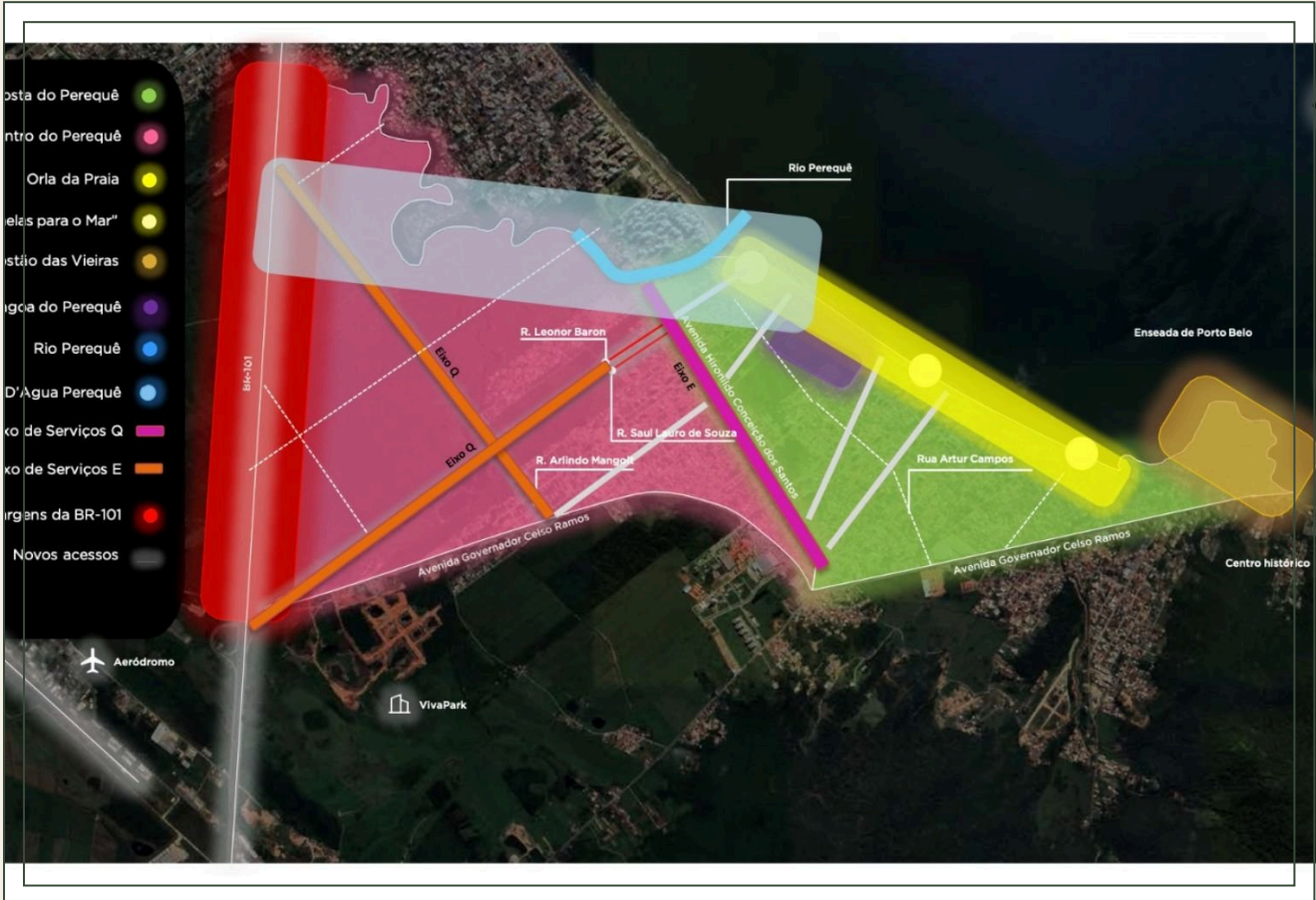
Vetores em curso. VivaPark (urbanismo internacional), PB Lagos com associação a Neymar, Cidade Lagos, nova orla, Hospital Tozen. Eixos de Serviço Q e E em implantação.

Tese central. Porto Belo está no ponto de inflexão. A infraestrutura está chegando, o turismo dobrou, e o m² ainda está 30% abaixo de Itapema. A janela de entrada é agora.

Em Porto Belo, você não compra um imóvel — você compra o início de um ciclo.

— MAPA URBANO TÉCNICO —

A geometria da expansão.



O plano de expansão de Porto Belo é um exemplo raro de planejamento técnico aplicado a um município litorâneo. Eixos de serviço, novos acessos, recuperação do Rio Perequê, valorização da orla e abertura de "janelas para o mar" estruturam o crescimento dos próximos 10 anos.

— PERFIL 03 —

Bombinhas: **escassez** com cara de Caribe.

Perfil do investidor. Comprador que valoriza exclusividade e renda por temporada de alto ticket. Bombinhas tem oferta limitada por geografia — a península é finita — e isso é seu maior ativo.

Bairros estratégicos. Bombas (acesso ao centro e marina), Quatro Ilhas (residencial premium), Mariscal (mar aberto, surf, frente menos saturada).

Tese central. A oferta não cresce mais — só o preço. Quem entra em Bombinhas em 2026 está comprando um ativo cuja escassez se aprofunda a cada ano.

— PERFIL 04 —

Balneário Camboriú: **liquidez máxima.**

Perfil do investidor. Comprador que privilegia liquidez e renda imediata sobre valorização explosiva. Em BC o m² já está em patamar alto, mas o aluguel também — e a saída é rápida.

Bairros estratégicos. Barra Sul (alto padrão consolidado, marina, gastronomia), Centro (frente-mar tradicional), Praia Brava (oceano aberto e padrão internacional).

Tese central. BC é a referência de maturidade. Bom para quem quer renda imediata e segurança patrimonial — não para quem busca multiplicação rápida.

Em BC, você protege patrimônio. Em Porto Belo, você multiplica.

— TABELA COMPARATIVA —

Os **quatro mercados** em uma página.

CRITÉRIO	ITAPEMA	PORTO BELO	BOMBINHAS	BC
Fase do ciclo	05	03 → 04	04	06
Valorização projetada 5a	+55%	+90%	+70%	+30%
Renda por temporada	Alta	Crescente	Muito alta	Alta
Liquidez	Alta	Média	Média	Muito alta
Ticket médio entrada	R\$ 900k	R\$ 650k	R\$ 850k	R\$ 1,4M
Perfil indicado	Renda+ganho	Ganho de capital	Exclusividade	Liquidez

Cada cidade tem um lugar diferente na sua carteira. A pergunta certa não é "qual é a melhor", mas "qual atende meu objetivo de tempo, risco e retorno".

— COMPARATIVO FINANCEIRO —

Imóvel vs **renda fixa.**

ATIVO	RETORNO 5 ANOS	LIQUIDEZ
CDI	+72%	Diária
Ibovespa	+38%	Diária
Fundos imobiliários (IFIX)	+44%	Diária
Imóvel BC (médio)	+62%	Média
Imóvel Itapema (Meia Praia)	+78%	Média
Imóvel Porto Belo	+91%	Média

Imóvel não compete com renda fixa em liquidez. Mas compete — e ganha — em proteção patrimonial real, renda passiva por temporada e valorização real acima da inflação. O segredo é entrar na fase certa do ciclo.

Renda fixa preserva. Imóvel certo, na hora certa, multiplica.

06

— CHECKLIST DO INVESTIDOR —

O **método** de quem
analisa antes de
comprar.

08 CRITÉRIOS
ENGENHARIA DE ANÁLISE
— APLICÁVEL EM QUALQUER OBRA —

— OS OITO CRITÉRIOS —

Antes de assinar, **responda.**

Como engenheiro, aprendi que projeto bom é projeto auditado. Aplico o mesmo princípio na análise de qualquer empreendimento. Estes oito critérios separam um investimento sólido de uma compra impulsiva.

- 01 Construtora.** Histórico de entregas, prazos cumpridos, qualidade técnica reconhecida no mercado.
- 02 Localização.** Distância ao mar, ao centro, à infraestrutura. Mapeada e medida — não estimada.
- 03 Fase do ciclo.** Em que etapa de valorização a cidade está agora?
- 04 Fluxo de pagamento.** Compatível com sua renda e horizonte de investimento.
- 05 Tipologia.** O que o mercado local realmente busca para residência e temporada.
- 06 Renda projetada.** Por temporada e por aluguel anual — com números reais da região.
- 07 Saída.** Liquidez prevista para revenda em 3, 5 e 7 anos.
- 08 Documentação.** Registro de incorporação, memorial descritivo, garantias e certidões.

— ARMADILHAS COMUNS —

Os **erros** que vejo todo mês.

- **Comprar pelo preço, não pelo projeto.** O barato no início pode ser caro no final — atraso de obra, retrabalho, baixa liquidez.
- **Ignorar a construtora.** Histórico vale mais que renderização. Sempre.
- **Subestimar distância ao mar.** Nem sempre o imóvel colado à praia é o melhor. Outros pontos da cidade têm oferecido altíssima valorização — o entorno do VivaPark é o principal exemplo.
- **Esquecer das taxas pós-chaves.** Condomínio, IPTU, manutenção. Faça a conta antes.
- **Comprar sem entender o ciclo da cidade.** Cidade em platô não vai te dar 90% de valorização.
- **Não simular a saída.** Quem vai comprar isso de você daqui a 5 anos?

O melhor investimento é aquele que você ainda recomendaria para um amigo, com os dados na mão.

— EMPREENDIMENTO EM DESTAQUE —

A **tese** aplicada na prática.



— BOMBINHAS · SC —

Nexa Coast

Bombinhas · alto padrão · entrega 2032

Empreendimento que reúne os atributos do checklist: localização premium em Bombinhas, construtora com histórico sólido, tipologia alinhada ao mercado de temporada e potencial real de valorização no curto e médio prazo.

- Localização privilegiada em Bombinhas
- Alto potencial de valorização
- Estrutura completa de lazer
- Excelente renda passiva por temporada

ANÁLISE TÉCNICA · LUÍS CALIXTO · CRECI/SC 58.504

— UMA PALAVRA FINAL —

A **janela** ainda está **aberta.**

O litoral norte de Santa Catarina vive hoje uma combinação rara: infraestrutura instalada, migração qualificada em curso, valorização real acima de qualquer alternativa de renda fixa — e ainda assim, m² competitivo em cidades estratégicas como Porto Belo.

Cidades que valorizam não avisam. Quem entende o ciclo entra antes.

Este guia é uma metodologia, não uma propaganda. Use cada critério, valide cada premissa, faça suas próprias contas. E quando estiver pronto para conversar sobre projetos concretos — estarei aqui.

— PRÓXIMO PASSO —

Sua **análise** **técnica** começa aqui.

Se você chegou até aqui, já entende mais do que 95% dos compradores do litoral. Agora vamos transformar leitura em projeto. Marque uma conversa: análise sem compromisso, com os dados de mercado e o método deste guia aplicados ao seu objetivo.



WHATSAPP

(47) 99196-9981



EMAIL

lucalixto25@gmail.com



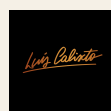
SITE

luiscaixto.com.br



INSTAGRAM

@lccalixto.oniverso



CRECI/SC 58.504
O NOVO IMOBILIÁRIO